HOUSING TODAY
全建連
5月号
〒160-0004 東京都新宿区四谷3-9 建設国保会館TEL.03(3341)9521
編集人／社団法人 全国中小建築工事業団体連合会
発行人／中川 勝　発行所 有限会社全建連住宅サービス
一部 250円(直接予約講読料 1年分 3,000円 〒代含)

伸びる「ちきゅう住宅」 9年度は957戸(申請時点) うち「優良な住宅」は10戸

本会では、建築物性能等認定事業登録規程に基づく優良な住宅の認定制度として、「ちきゅう(地域木造優良)住宅認定事業」を平成9年4月1日付けで建設省の登録を得て、積極的に展開しており、会員団体の連携のもと順調に推移している。

この認定事業から生み出される「ちきゅう住宅」(木造軸組工法住宅)は建設省が制定した「優良な住宅の指針」による規格型のちきゅう住宅(いわゆる「優良な住宅」として本会が認定する住宅)と住宅金融公庫融資住宅における高耐久性木造住宅と同等以上の性能を有する住宅としての高耐久型のちきゅう住宅の2種類を有している。

住宅性能保証制度を活用

本会の2種類のちきゅう住宅は、瑕疵保証体制として、(財)性能保証住宅登録機構が運営する住宅性能保証制度を適用しており、10年保証住宅として位置付けている。したがって、ちきゅう住宅を建設する要件として性能保証住宅登録業者として同機構に登録された業者でなければならない。また、本会に申請されるちきゅう住宅は、建築士等の一定の資格要件に適合し、かつ、本会が実施する「ちきゅう住宅における審査員・検査員講習会」を受講し、本会に登録された審査員・検査員が基本の設計審査及び地盤・基礎の現場審査を行い、さらに同機構の検査員による躯体の現場審査(認定住宅としての高規格型のちきゅう住宅においては、竣工時の現場審査を本会に登録された審査員・検査員が行うことになっている。)に合格することによって所定のメリット(住宅金融公庫の割増融資、30年償還、住宅登録料率の引下げ等)を活用できる。

10年度は1200戸へ

平成9年度における「ちきゅう住宅」の供給実績は、957戸となった。内訳は、認定住宅としての高規格型のちきゅう住宅が10戸、高耐久性木造住宅と同等水準の高耐久型のちきゅう住宅が947戸で前年度の588戸(高規格型が10戸、高耐久型が577戸)を大きく上回った。平成10年度に入ってもこの勢いは止まらず5月10日現在で140戸を越えている。

所管の木造住宅委員会では、今年度は、1,200戸を目標にしている。(戸数は申請時による。)

なお、平成9年度までのちきゅう住宅の累計は、1815戸となった。

展望 定期借家権の導入 平成11年実施をめざす

◆政府与党は、現行の借地借家法を改正し、「定期借家権」を導入することとしている。

現行の借地借家法では、賃貸住宅の貸し手は「正当な理由」がないと借り手が求める契約の更新を拒めないことになっている。

判例では、更新を拒める理由として、長期間の家賃滞納や貸主がその借家に住む場合などに限られている。

◆こうした正当事由による解約制限は、戦中、戦後の住宅事情の厳しい時代には借り手の立場を保護する役割りを果たしてきたが、当時と住宅・経済事情が全く異なる現在では、むしろ健全な賃貸住宅市場の形成や各人のライフスタイルに応じた円滑な借り替えが阻害されている面もある。

◆定期借家権が導入されると、新規に設定する借家契約について、当事者の自由な合意によって選んだ契約期間が満了すれば借家権は消滅することになる。

このため、借り手の弱者保護の立場から懸念する向きもあるが、与党三党では、こうした批判に配慮し、既存契約については、定期借家権契約への切り替えを見送った。

◆定期借家権の導入により、古い建物の建て替えが進み、物件の借給が増えて家賃も下がると期待されている。また、長期的には不動産の流動化にもつながるという見方もある。

◆住宅・不動産関連団体では、定期借家権の早期導入を実現するため、5月13日、「定期借家推進協議会」を設立する。

この協議会では、定期借家権全体の運用について、契約形態や標準約款運用マニュアルの作成等の研究や消費者相談、賃料鑑定、住宅関連情報の提供・あっ旋等、新たな業務形態を検討することとしている。

☆平成9年度の新設住宅着工戸数は130万1千戸 木造住宅は22％減の58万5千戸

建設省が4月末発表した平成9年度の建築着工統計によると、新設住宅着工は前年度に比べて17.7％下回る134万1,347戸となった。130万戸台という低い水準は平成3年度以来の6年ぶりというものだ。

利用関係別では、持ち家が前年度比29.1％減の45万1,091戸で前年度の増加から再度減少。貸家は前年度比16.3％減の51万5,838戸で前年度の増加から再度減少。分譲住宅では0.4％減の35万693戸で前年度の増加から再度減少した。

この中で木造住宅は、21.7％減の58万4,872戸で、全体の戸数に占める木造住宅の割合は、前年度2.2％下回る43.6％となった。

◆座談会/人づくりと技術・技能

——技能訓練指導者が語る「若者・教育・訓練等」への現況と将来

出席者(発言順・敬称略)

◇皆川俊三 ・平成8年度まで全建連技術専門委員として技能グランプリ大会の建築大工の部の競技委員、委員会主査を務める。(社)新潟県建築組合連合会所属。皆川粂七工務店。

◇北川重雄 ・全建連技術専門委員で平成6年度より技能グランプリ大会建築大工の部の競技委員。(社)北海道建築工事業組合連合会所属。(有)北川組。

◇浅田重雄 ・全建連技術専門委員で平成9年度より中央技能検定委員(建築大工)を務めている他、技能グランプリ大会の競技補佐員も歴任する。愛知県建設組合連合技術部長。(株)創建。

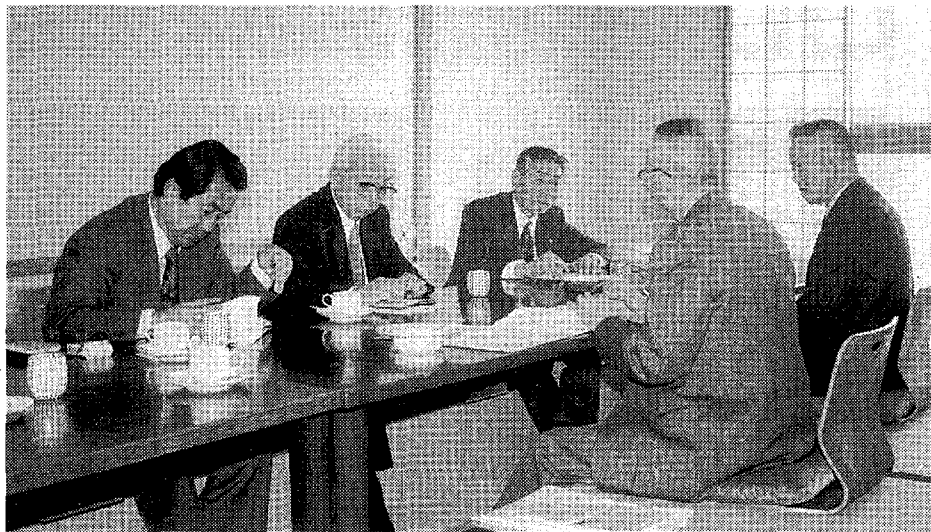
◇荒川利秋 ・全建連副会長(技術技能委員長)で平成9年度より技能グランプリ大会建築大工の部の競技委員。秋田県建設技能組合連合会会長。荒川工務店。

◇司会(城戸正昭)・全建連事務局長

城戸(司会)——我々の業界は技能がなければ成り立たないという基本的な問題があります。どうしたら若い人たちが入りやすい業界になるか考え、人材育成面での底上げを図るとともに技能向上を確立し、この業界をより良くしていくことが全建連の重要な役割のひとつです。そこで、今回は人づくりというテーマでお話を伺わせていただきたいと思います。

戦前には徒弟制度があり、親方と弟子という主従関係によって技術が継承されました。しかし、この制度は封建的な色彩が強いということから、戦後民主化の発達とともに崩壊しました。一方、昭和22年に労働基準法が公布され、33年に職業訓練法が制定されるなかで、近代的な技術教育が確立されました。ただし、実務的な技能の継承については、現場での徒弟制度の名残が支えていたと考えられます。それがある段階で技術革新が進行し良い意味での徒弟制度の名残もがたがたになってしまった。これをなんとか立て直すため、60年代になって、いわゆる3Kや6Kなどの問題をどうして克服するかという課題が起きました。それとともに国や民間で、人づくりをもっと体系的に捉え、職人をどう処遇しつつ技術を向上させるべきかということについて考える動きが出てきました。最近は全体の景気が悪くなったため、住宅等の需要も厳しく、職人が余る状況になりつつあるようです。そういうなかで技術をどう補完し向上させるべきかという問題がありますが、皆さんは現状をどうみていらっしゃいますか。

他職種からの大工の志願者が増えている

皆川——私のところでは、昔からの制度をなるべく続けるよう心掛けています。昭和39年に親父が亡くなってから私が継いでいますが、現在の弟子5人を含めてこれまで私の弟子として育った職人が21人おります。ただ、4年ぐらい前までは住み込みでしたが、私の家族の都合もあっていまは通いにしています。徒弟制度は技能を伝えて行くにはたいへんいいものだと思います。また、新しく入った者がその前の年に入った者に聞く方が覚えやすいか、一人前の職人に尋ねる方がいいかといえば、やはり身近な兄弟子からの方が習いやすいでしょう。そういうことを考えながら、若い者を育てています。最初はどうせできる仕事しか与えられないのだから、いくら手間がかかっても間に合う仕事をしなさいと言っています。

いまから、6、7年ぐらい前までは弟子入りするのは大工のせがればかりでしたから、年季があけると親は待ってましたとばかりに呼び戻してしまいました。ですから、私が最初に育てた一番弟子はいまも残っていますが、その下はほとんど残っていません。それがこの5年ぐらいは、ほかの職種から大工になりたいという人が増えてきました。現在の5人の弟子も全員がそういう者で、将来はうちに勤めさせてくれと言っています。これはいい傾向です。

私は去年まで訓練校の校長を務めていましたが、訓練校の入学者数をみると大工になる人の数がだいたいわかります。小さな訓練校なので、最低のときは5人ぐらいしか集まらなかったものですが、今年は17人が卒業しました。教えるにはそのぐらいがちょうどいい人数ですね。20人以上になると、なかなか目が行き届かなくなりますから。ただし、訓練校のカリキュラムは、若い者のことを考えたというよりは、役所でこれは何時間、これは何時間と決めたものであって、それに基づいてやっていると生徒が怠けてしょうがない。ですから、たとえば概論なら、社寺建築の話や歴史の話をしたりして、なるべく大工のためになるように工夫していますし、実技もいろいろ取り入れています。

基礎的な能力が未達な若者をどうするか

北川——私も皆川先生と年齢も近いし、長い間事業内訓練に携わってきて、理事長や校長も務めたことがあるなど、同じような道を歩んできているので、おっしゃることはよくわかります。何百とある職種の中で、建築大工は一番古い歴史を持っている。日本の国の発祥以来のもので、もちろんそれは中国や朝鮮半島から技術者がやってきて伝えられたわけですが、そこから始まっている。伝統が良いとか悪いとか、いまはこうならなきゃいかんなどと言うよりも先に、若い人たちに技術をしっかり教え込むことが大事だと思います。そうして、若い訓練生たちがこの技術、職種に自信をもってもらわなければいけない。それが原点になると思います。

どうしても昔と比べがちで、いまからみれば徒弟制度に悪いところもないわけではないけれど、それだけではないと思います。新しい時代に合わせていくために戦後の職業訓練が生まれ、当初、私たちが手取り足取り教えた人たちが、いまはもう60歳になっていますが、当時の訓練生といまの訓練生を比べても格段の違いがある。昔この道

(3面へ)

(2面からつづく)

に入った人は、自ら努力して自ら覚えることを基本にやってきました。だからこそ、日本の木造建築は世界的な技術、技能をもってきた。それが、いまの若い人たちは教えられなければ覚えないような育ち方をしているところに、大きなずれがあります。これをどうするかとなるとたいへん難しい話です。

掘り下げてみると、人づくりの難しさは、我々が仕事を教える段階以前の問題のようです。私は教育を三つに分けて考えます。7歳までは親が家庭で教育します。義務教育の段階は学校で、昔風に言えば「よみかきそろばん」ですが、人間としての基礎的な教育がなされます。それらが終わってから、我々の職種に入ってくる人がいます。だから、我々はそれまでの教育がある程度できているという前提で、職業訓練を行います。先生方は皆さん、20歳で成人したときに独り立ちして食べて行けるような職が備わっているようにしてやろうという気持ちで教えています。ところが、いまの若者は基礎的な能力がそこまで達していないこともあり、そのへんに問題があるようにも思います。

では、これをどうしていったらいいのか。人間というのは、みんなが同じ環境、同じスタイル、同じ能力で生まれてきているものではないので、個々は全部違います。それぞれに違った性格、環境、立場などがありますから、指導する者が少し深く入り込んで、いいところを引っ張り出してやらなければ子どもは育ちません。そういうことが人づくりの基本ではないかと思います。職業訓練に携わっている先生方、職場の事業主、経営者の方々も、そういう気持ちを持っておられるでしょうが、あるいはそのへんがちぐはぐになっていることもあるかもしれません。

これは一方的にいまの若い人だけを対象にしたものの言い方だけれど、指導者のほうはみんな立派なのかという懸念がないわけではない。ですから、我々も含めて指導者も勉強して、前向きにものを考えていかなければなりません。これが教育あるいは共育ということにもなろうかと思います。子どもは親の言うことを聞いて育つのではない、親のすることを見て育つという言葉もありますが、仕事を教える指導者も同じではないか。いままでの取り組み方は浅すぎたという見方もないわけではないと思います。

いいところを引っ張り出してやれば伸びる若者

浅田――私は、昭和30年に岡崎にできた技能者共同養成所に第1回で入所し卒業したのですが、そこがいまの訓練校に続いています。ただ3年間で訓練校を卒業しただけでいいものかと考え、みんなを集めて勉強会を開きました。33年に2級建築士、37年に1級建築士を取りました。そのときの仲間はみんなよく勉強する人たちばかりでしたが、その後青年部を作って、いまに続いています。

39年に技能五輪の全国大会に訓練校の若い衆2人を出し、その1人が世界大会へ出ました。それが私が技能五輪に頭を突っ込んだ最初でした。それから技能五輪に挑戦しながら勉強してきました。現在、私の所に若い衆は10人いますが、資格のある者は全員技能五輪へ参加させています。ほかの組合員でたまに技能五輪全国大会に出すと、オレは腕がいいんだと天狗になって困ると言いますが、うちの若い衆はむしろ出なければだめだと考えています。うちで一番上に立つ者が43歳ですから30数年います、あとから職人として入ってきて15、6年になるのが3人ほどいますし、一番下の者は今年で4年目ぐらいです。その職人と内弟子の者が、わりあい仲良く話し合ってうまく仕事をしてくれるので、ありがたいと思います。間違えたときには、一度は本人を叱りますが、そういうときは本人も「しまった」と思っているものですから、くどくは言わないようにしています。

中学校の勉強の関係では、できる者はどんどん覚えますが、できない者はなかなか覚えないですから、卒業時の点数の差がたいへん大きくなります。それが高校に行っても勉強は遅れがちで、だんだんひねくれていってしまうような感じがします。ところが、高校へ行かずに私のところへ来た者は、とてもよく働くし、よく覚えるんですね。いまの学校教育の問題点はそのへんにあるように思いますね。子どもたちのいいところを引っ張り出してやれば、どんどん伸びるものです。

入ってきたときからできるだけ手作業をさせて、ノコギリやノミの使い方を覚えさせます。初めから丸ノコ使わせてしまうと、ノコギリをひくことができなくなってしまいますから。造作などでノコギリを使うには、どうしても手でやらなければうまくいかないものもあります。訓練校で3年間勉強しますが、カンナをかけたことはなく、土方のようなことばかりやっているという生徒もいる。確かにいろいろなことを経験するのはいいことでしょうが、3年間カンナをかけたことがないのはかわいそうだと思います。親方によって教え方が違いますね。うちではどんなことでもやれる仕事は一度はやらせるようにしています。

大工になろうという感覚が甘い

荒川――私は大工の家に生まれ大工として育ちました。徒弟制度はいまでも大事なことだと思いますし、そういう意味では幸せだったと思っています。自分で訓練校の子を預かってみたら、最初の頃の子は案外よかったのですが、一時は県の訓練校を終えた子はどうも義務教育の延長のような感覚があって、4年もすれば一人前になれるよと話すと、1年生、2年生と上がっていって、4年過ぎれば自然と大工になれるようなつもりでいて、自分の努力は別物という感じになっていた。県会議員の方々が技能議員連盟をつくり私たちの訓練にも協力してくれているのですが、その方々にこれでは困るから県の訓練校でもそのように教育してもらいたいし、できることなら中学生あたりから努力して身につけなければ技術は自分のものにならないことを教えてもらいたいとお願いしました。そのせいか、最近は、いくらかそのへんをわきまえている子どもが来るようになりました。

秋田市では、この2、3年、市内で12～13人の見習い工を共同訓練校に入らせていますが、半年しないうちに3分の1はいなくなってしまいます。まだ、大工になるという感覚が、親も子どもも甘いように思います。

▲浅田重雄さん

私は、預かった子どもに最初の1カ月くらいは道具の研ぎ方ばかり覚えさせ、それからカンナがけをさせ、先輩たちにも1年間は絶対に電動工具を使わせるなと言って育てています。いまの子どもは電動工具を使うのが上手ですが、技術、技能の継承も私たち職人の仕事だと思っています。技術、技能の継承については全建連の事業活動のなかの一つの課題だと思います。

新しい潮流への対応

(司会)――いまの技術の流れには、手加工の質の高いものがある一方で、現代の技術や設備などを使いプレカットなども利用しつつ建てるものや、あるいはプレハブのようなものもあります。こうした三つの流れについて皆さんはどうお考えでしょうか。

一人前になったら機械を扱うようにさせる

皆川――私のところでは堂宮をしていますが、ああいうものは昔からの工法でやっています。それはうちの伝統でもあり、大工としての伝統でもあると思います。最近は金具が発達してき

(4面へ)

(3面からつづく)

たので、仕口すら作らずに早くすることばかり考えますが、うちではまだ堂宮の仕事を年間の仕事量の半分ぐらいはやっています。昔からのやり方で堂宮をやっているおかげで、住宅も比較的いい造作ができるようになりました。いくら素人でも自分の住宅を建てるときに興味を持って見れば、やり方はおおむねわかると思いますが、それでお客様には非常に喜ばれています。おかげさまで、うちのやった仕事を見て、口コミで仕事が来ますから、伝統を守ることは自分の身を助けることにもなると思います。私のところでは、超仕上げを入れたのは最近です。若い者にはできるだけ手仕事をさせるようにしていますが、一人前になったら仕事がはかどるほうがいいので機械を使っています。最初が肝心です。

それが若いものの態度にも表れますし、お客様からも態度がいいとほめられます。

◀皆川修三さん(左)と北川重雄さん(中)

◀荒川利秋さん

まず、基礎的な技術をしっかり体得すること

北川――やはり在来工法は手作業から始まらなければならないと思います。それがやはり技能者の根本であって、鉄は赤いうちに打てと言いますが、始めの時点ではそれが基本的な指導方法だと思います。ただし、世の中では競争があり、工務店経営の親方さんにとっては経営も大事な問題でありますから、どうしても能率主義に走りがちです。そのなかでも、経営者や親方さんに理解してもらいたいのは、経営基盤がしっかりしていなければならないのは当然ですが、それとともに若い人の育て方、すなわち教育訓練とが車の両輪でなければならないということです。機械を使うのはあながちだめだとは言えませんが、何でもかんでも機械設備を与えればいいというものでもありません。このぐらい目まぐるしく世の中が変わっていくのでは、現在の調子でやっていくと急激に変わったときに対応できないのではないでしょうか。基礎的な技術をしっかり身につけていれば、たとえ状況が猫の目のように変わったとしても対応できる技能者、技術者になれると思います。能率主義で新しいことばかりを求めていくと、変化に対して融通が効かない、応用の効かない技能者が多くなる可能性があります。日本の風土に一番合う木造建築のよさが失われてしまい、輸入住宅が大きな顔をして入ってくることも懸念されます。

基本は手仕事を憶えること

浅田――やはり基本となる手仕事だけはしっかり覚えておくべきです。先頃受けた仕事で、予算がないというのでプレカットを使おうかということになり、見積もりを取ったら確かに安いのです。しかし、長さは最長で6メートルまでしかできないそうです。うちでは梁はできるだけ通しものでやろうと考えているので、やはりプレカットは合わないから手作業にすることにしました。それに、プレカットでは仕事を覚えませんから、なるだけ手作業でするようにしたほうがいいと思います。

在来木造の良さを社会にアピールしながら

荒川――最近、若い層のお客様でも、なんでもかんでもプレハブという考えから離れている感じがするので、また私どもの時代がくるかもしれないと思っています。先日、県に伺って、私たち職人は営業、宣伝ということが一番苦手なので、なんとか在来工法の木造住宅の良さを私どもの仲間に対しても、地域の方々にも理解してもらうようなイベントを開きたいのでよろしくとお願いした。それについては補助の対象になるかもしれないから声をかけてほしいとのお答えでした。また、秋田市では木造のアパートを造る企画があるというお話もありました。訓練は大事なことですが、あんまり一生懸命になりすぎても、親方は商売にならなくなるので、兼ね合いが難しいと思います。そういう意味では、組合を単位として行政からも応援してもらって、少しずつでも昔のように地域に合った木造住宅に人気が出るようにしていきたいと思っています。

技術技能の補完と女性の進出の期待

▲熱が入る座談風景（右も）

（司会）――人づくりについてはいくつか課題があります。先程から出ているように、若い人をいかに確保し、どのように養成するかということがまずあります。また、女性の職人をなんとかして生かそう、あるいは中高年の方々をもっと活用したらどうかということもあります。さらには、すでに仕事をされている職人さんも、もっと技術の向上をはかるという課題もあります。これらの問題について、どのようにお考えでしょうか。

伝統建築物を手掛ける中で勉強する

浅田――私たちは愛知建連伝統建築研究会を設けていますが、いろいろな建物を見たり、メンバーが建築を請け負ったりしていますが、案外若い人が大勢来てくれます。このあいだも石川丈山の生誕地に丈山苑という建物を造りましたが、これが中部建築賞を受けました。岡崎城の大手門の木造部分も造りました。こうした仕事を研究会で請け負って、勉強しています。中高年の人もそのなかで一緒に覚えてもらいます。若い人が会社に入ってこないこともないのですが、一度に3人も入ってくると教えるほうもたいへんです。せいぜい1人か2人を2年ごとに入れるぐらいです。女性はまだいませんが、やりたいという人がいれば、ぜひやっていただきたいと思います。職人に対しても、訓練校で勉強会を開いたりして、日頃から技術の補完には努めています。技能グランプリに参加するといいのですが、職人は仕事を休んでしまうと給料が減ってしまいますのでね。技能五輪には、一月ぐらい休ませて勉強させて出していますが。

女性の進出が顕著になってきた

皆川――新潟県では、技能グランプリに参加するときには組合がかなりめんどうをみてくれます。県単位で40万から50万円ぐらい出ます。また、上越、中越、下越の各ブロックから30万から40万円ほど出ますし、町単位でも10万円ぐらい出ます。そうすると教える方も出る方も責任を感じるようです。規矩術というのは、昔はそれぞれの家にあった、本当の術だった。例えば、展開の仕方もいろいろな方法があったはずです。しかし、いまのように正確にやるのとは、少しずつ違いがあるんです。技能検定や競技会などの機会を通じて、ほんとうのことを教えることになるんですね。

女性の話では、私の姪が今年中学卒業で、冗談か本気かわかりませんが、高校を出たら大工になると言っています。女性でもやれることはいろいろありますから。

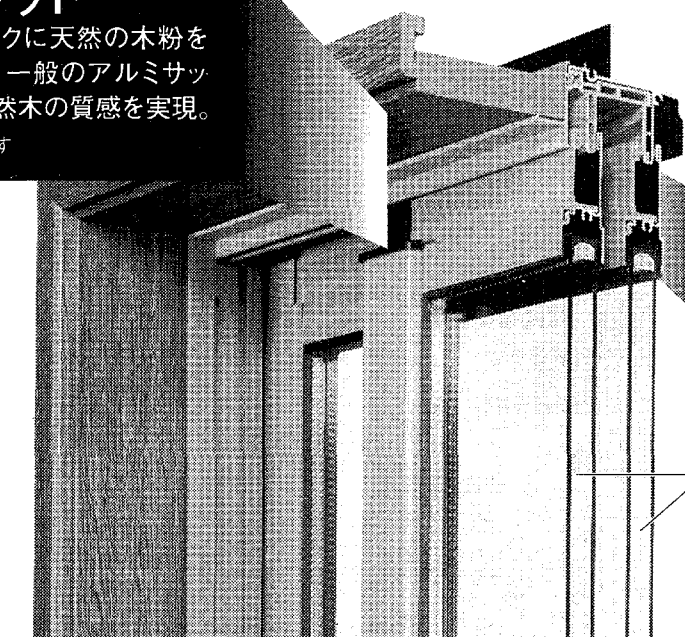
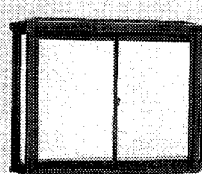
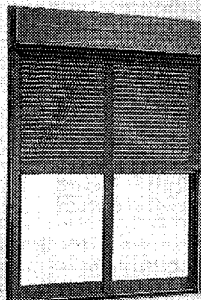
荒川――いまの大工というのは、昔のように何から何まで重労働というわけでもありませんからね。

北川――北海道の今年の技能五輪の選手5人のうち1人は女子です。去年の北海道大会に初めて出ましたが、そのときは満足な作品ができなかった。今年、2回目の挑戦をしてきたのですが、12人の予選会で3位に入りました。体格はたいしていいわけじゃないですが、非常に性根の座ったいい子だと事業主さんは言っています。男子に負けないぐらい、しっかりやっています。

皆川――新潟県でも何年か前に競技会に女子が出てきました。大学を出て、古い建物が好きなので勉強したいということで、大工の弟子にしてもらったという経歴の人でした。そのときはテレビ局や新聞社が取材に来て困ったと思いますが、それでも12、3人のなかで5位に入りました。

（司会）――よく女性がいる業界に男性も集まるといいますから、ある程度女性が入ってくるような業界にしていかなければならないかもしれませんね。

北川――皆川さんが規矩術のことを言われたが、私も青年部に規矩術研究会を作らせて勉強させています。取り組みとしては技能グランプリや技能五輪の課題をやっています。指導者が先に覚えて若い連中に教えます。日本の大工の伝統は聖徳太子以前からですが、いろいろな流派があって、術として生きてきています。私は若い連中に、大工という職業は大工道という道だか

（6面へ）

(5面へ)

ら、これを追究することはたいへんなことで、中途半端な考えではだめだ。少なくとも棟梁として、一軒の家を墨付けからやって建てるぐらいの技術をもたなければいけない、と話しています。日本には武道から発生した剣道や柔道などの術がありますが、それらは今の世の中では精神修養の一つとしてやっている人もいると思う。自分の心との闘いとして取り組んでいる。建築大工の道に入って、規矩術という術を勉強することは自分の人間を高めるという考え方もあるから、しっかりやらなければだめだ、と言っております。

若者へ伝えたいコトバ

(司会)――全建連としても荒川委員長の技術・技能委員会のもと、人づくりの集大成として建築大工における職業生涯モデル事業を策定して、見習い工からいろいろな技能を積み重ね、最後は独立して経営を始めるところまでいくようにし、そのなかで資格と連動して賃金をきちんと決めて、若い人が将来展望を開けるようにしようと考えています。これを業界に定着させたいと考えています。

「大工」という名称についても討議

荒川――職業生涯モデル事業の既要は司会のいうとおりですが、その中で職業としての「大工」とう名称で先にカタカナの名前はどうかという案をもらいましたが、訓練生の研修会で聞くと、ほとんどの若い見習い工が「大工」という名前がいいと答えました。私たちも歴史ある職業の名前をいっぺんにカタカナにするのは難しいと感じます。そう極端なことではなく、このぐらいなら棟梁になれるとか、このぐらいなら現場主任だというようなことから工夫して、取り組みやすい名前が出たらいいのですが。難しいカタカナの名前よりも、そのほうが社会的にも、当事者としても取り組みやすいと思います。職人仲間だけではなく、地域の一般の人たちにもわかってもらえるような方向に進めたいと考えています。

(司会)――皆さんのお話を伺うと、この仕事に大工としての誇りを持って、自信を持たなければいけないということですが、いまの若い人たちはそうした自信が希薄な感じがしないでもありません。でも、逆に言えば、経営者の方もこの混沌とした時代に自信を失っているのではないかと思います。先輩として、彼らに激励の言葉をお聞かせください。

自信をもって「大工」といえる大工に

皆川――自分は立派な大工だと誇りを持てるだけの技能をもってこそ、自信が生まれるのだと思います。

北川――指導者や事業主の考え方が大きく作用します。入職してこないのは、待遇などの面で我々の社会的な立場が低いことがネックになっているのだと思います。先日、ある人材センターの所長さんに、職人と技能士とどう違うのかと質問されました。それに対して私は、一言で言えば技能士から職人になってほしいとしか言えないと答え、所長は、なんとなくわかるような気がすると言っていました。しかし、これはどこが違うなどと考えるようなものではなく、まったく重なっているものだと思います。

浅田――京都の中村外二棟梁が「私は大工の中村です」と誇りをもって言っておられたと聞きましたが、自信をもって大工だと言える大工になりたいと思います。

大きな志をもって入職してきて欲しい

荒川――これから職人を目指して我々の門を叩いてくる若い人には、せめて人に負けない良い職人になろうという志がほしいと思います。職人を目指す若者は少ないと言うければ、それを受けて師匠、親方となる人も少ない。これからやろうとする人よりも、その人を一人前にしようというほうがむしろ大変なのです。だからこそ、せめて立派な職人になるという志を持った人が来てくれればいいなと思います。

(司会)――若い人には、自信を持ち、誇りを持って、それぞれ積極的に対応してほしいし、教える人もきちんとした形のものを伝えていただきたい。また、私たちも、若い人が入ってこられるような業界にするための方策を練っていきたいと思います。本日はどうもありがとうございました。

★平成10年3月26日開催
(於・熱海「ホテル池田」)

◀皆川さん

▲北川さん

▲浅田さん

▲荒川さん

羅針盤 61

住宅を巡る諸問題の分析・検証

◇次の時代を予感する若い工務店の健闘

ハウジング・アナリスト 松下 寛光

独立して工務店を構える。ということどことなく重い雰囲気が漂う。そこにいたるまでに相当な苦労があって決意したことであろうし、これからも努力を惜しむようなことがあっては、成功しないというイメージが浮かぶからである。

現在何十万という数の工務店が全国に存在している。そのすべての工務店経営者が「工務店を構える」という〝儀式〟を通ってきたわけだ。創業には工務店の数だけ多様なパターンがあるだろう。どれひとつとして同じ状況の中から設立されることがないからである。

今回は工務店を構えて間もない神戸市のN住建のNさんの奮闘記を紹介する。

◎目で覚えろという修業

阪神淡路大震災からまる3年半になろうとする。市内を歩いていても表面的には落ち着きを取り戻しつつある神戸であるが、最も被害の大きかった長田地区にはいまだに仮設建物が林立している。

都市計画の線引きが確定しないため、確定するまでの間、仮設による店舗、町工場、住宅で人々の生活が営まれているからだ。最終的な復興が完了するまでに、まだまだ時間がかかるであろうことは、この場に立つとよく分かる。

この長田地区で創業間もないN住建が頑張っている。代表のNさんは27歳という若い工務店経営者である。それも、親の家業を継いだというのではなく、まったくの独力で現在の仕事を築きあげてきた。

「中学を卒業して、16歳で工務店に勤めたんです。ほんの短い期間ですがフリーターみたいなことをやっていたんですが、こんなことではいかんと思い、手に技術をつけたかったんです。

勤めた工務店は古い体質のところで、ゴミ拾いからはじめて、仕事は見て覚えろというやり方でした。大工の仕事だけでなく、何でもやらされました。

基礎、ブロック積み、足場掛け、鉄筋、左官何でもです。その当時は何でこんなことをしなければならないのかと思いましたよ。ボクは何かひとつでもいいから技術を覚えたいと考えていましたから。

結局、工務店の親父さんからすると一人前の職人を雇うよりも、ボクらみたいなものを使う方が安いからなんですね。いやになるときもありましたが、ここでやめたら、あかん。と、頑張りました。

日当は、当初4,000円で3年目に8,000円でした。他の職人並にして欲しいといったこともありましたが、聞き入れてもらえませんでした。親父さんから見ると、まだ若造だし、『本当にやる気あるのか』という肝だめし的なところもあったかもしれませんね。

ボクは小さいときから勉強は嫌いでしたが、興味を持ったものには覚えるのが人一倍早かったんです。ですから、いろいろやらされた仕事のコツや、図面の見方を覚えるのは早かったですよ。

5年辛抱しまして、工務店の仕組みというのは人間と同じだなぁー、と思いましたね。手足にあたるのは出入りの業者や職人ということです。

そんな頃です。日当ではなく請けでやらしてくれと親父さんにいったことがあるんです。答えは、一人前の口を利くのはまだ早いという返事でした。

それなら、もっと他のことも勉強したいし、稼ぎたいからといってフリーにしてもらったわけです。義理を欠くようなことはしなかったと思っています」。

Nさんはこうした5年の〝修行〟を経て独立することになる。この5年間、何かひとつ技術を身につけるという目標は達成できなかったが、何でもやらされたことで工務店のしくみが分かったことが大きかったという。

技術をマスターしていたなら職人の道を歩んだかもしれないNさんは、工務店の経営をめざすことになる。そういう意味では何でもやらされた親父さんに感謝するところが多いという。

独立といってもフリーになってからの1年間は、店舗の改装などの手間請け仕事しかなかった。まだ若くて社会的な信用力が足りなかったことと、職人を雇うにしても、付き合いのある職人は少なく、以前勤めていた工務店の下職は思うように動いてくれなかったからである。

それでも何とか、N住建の看板をあげて事務所を構えたのが平成5年、Nさん22歳の時である。

(8面へ)

（7面からつづく）

山に降り注いだ雨が、やがて小さな流れとなって川になっていく。こうした自然現象に近いかたちで工務店が新しく誕生する姿をNさんが体現してくれたといえるかもしれない。

N住建として仕事を始めても、店舗改装や増改築の工事が多かった。当初求めていた同業者からの請負の仕事はなかなか回ってこなかった。同業者からの請負というのはいわゆる下請けになるが、その仕事すら取れなかったという。

「信用してもらえなかったんですね。結局ボクにチャンスを与えてくれたのは一般のユーザーでした。改装や改築の仕事を見て、うちもやって欲しいといってくれる人がいました。

いい仕事をしていれば、必ずその仕事を見ている人がいるということです」。

こうして独立してから2年が過ぎて、最初の注文住宅を受注したのは、あの阪神淡路大震災の後である。復興に向けて神戸の業者不足は深刻だっただけに、N住建にも大きなチャンスと転機が訪れたのであった。

◎仕事の意味を基本から理解する

阪神淡路大震災後の復興住宅の建設ラッシュによって、N住建にも戸建て住宅の注文が入るようになった。やっと一人前の工務店の形を整えられたのも、ゴミ拾いからスタートして大工、左官、ブロック、足場掛けなど現場のあらゆる仕事を夢中でやり、また、体を動かす仕事だけでなく、図面の見方、見積の作成まで見て覚えてきたことがおおいに役立った。

「いまから考えると親父さんのやっていたことの大半はあたっているなと思います。

例えば、建設技術者手帳と業務日報を渡されるんですわ。ボクら何でこんなものが必要なのか分からなかったし、その意味も教えてくれなかったので、手帳の方は捨てていたんです。

日報の方は親父がしつこくいうので、しかたがなく現場の状況を書きました。書いてもろくに見ないで机の上に置いてあるだけなんです。親父はカッコつけてゼネコンのまねしているだけだと思っていましたね。

いまはボクも毎日、手帳と日報をつけています。工務店にとって現場の動きはすべてお金の動きと連動しているんです。何日にどの現場に材料がどのくらいは入り、人工数がどれくらいかかったを把握していなければマネージメントができません。

当時その意味を教えてくれていたら、もっと素直に日報を書いていたのになぁー、と思います。これが見て覚えろということなんでしょうね。

うちでは日報の必要性を社員や現場監督にいって、正確に付けています」。

Nさんは手帳については手書きであるが、日報はパソコンを使って「アクセス」というソフトでデータベース化している。データベース化してしまうところなどは、パソコンに何の抵抗も感じない若者らしい対応といえるだろう。

日報をデータベース化したことによって、正確な見積が出せるようになり、無駄もなくなった。

「解体にかかる費用と新築にかかる費用をユーザーに提示するわけですが、丼勘定では無駄が出て儲かりません。

丼勘定ではなく過去のデータを元に坪単価を算出すると、正確な見積になりユーザーに迷惑をかけることもなくなります。また、会社にとっても無駄な経費をカットすることができます。

クロスなどだいたい何坪だから、少し多めに何メーター入れておけなどとやっていたこともあるんです。余ったクロスは現場で適当に捨てていました。

データベース化してからは、パソコンのキーを叩くだけで何メーター必要で、どのグレードのものを使えば金額がいくらになるかまで瞬時に出ます。

いまでは、糊代のカットした部分ぐらいしかゴミが出なくなりました。こうしたことがあらゆる部位にわたると、無駄な経費削減の効果は大きいですよ」。

自分で工務店をやらなければ、丼勘定は無駄が多く儲からないということが分からなかったという。

◎建設業に魅力を感じている若者はたくさんいる

N住建の年間売上高は新築、店舗の増改築を合わせて平成7年、8年は7億円であったが、平成9年は5億5,000円に落ちた。

「復興住宅が落ち着いたのとその後の不況で平成9年は売上が落ちました。いまは業者が選別される時代に入っています。復興の時はめちゃくちゃな単価を出していた業者もいましたし、なかには着工金だけとって逃げてしまった業者もいました。

そんなときに当社は誠実な対応をしてきたと思っています。また、地元の業者ということで信用されました。結局、混乱から落ち着いた時代になると信用力が一番大切です。まだまだ若い会社ですが、地元の信頼できる業者として生きていけば、今後売上も伸ばしていけると信じています」。

Nさんがこれから力を入れていきたいのは、若い職人の育成だという。Nさん自身27歳という若さでありながら、若者の育成を考えている。

「若くてやる気のある人間がたくさんいるんです。この不況で神戸のゼネコンがたくさん倒産しています。そこに勤めていた若い職人は他の業種に移っている。そうした若い人を呼び戻したいですね。若い人はマニュアル的な教育を受けていますので、目で覚えろではなく、その意味を教えるとものすごく頑張るんです」。

Nさんは職人の育成というよりは、現場で働きたいという若者にチャンスを与えたいと思っているようだ。自分自身古い体質の工務店で、何かひとつ技術を覚えたいと思っていたのに、そうはさせてもらえなかった。逆に雑用から始まって何でもやらされたことが、いま役立っており、親父さんに感謝するところも多い。しかし、これと同じことをやろうとは思っていない。

もっと合理的に職人として入職してくる若者の希望を聞いて、その希望を実現させてあげたいと思っている。

「何でこんなことをやらなければならないのか」という質問がでれば、その意味を教えて、無意味な仕事でないことを諭したいと考えているのだ。

そこには、かつての自分が存在している。やっている仕事の意味が分かっていればもっと頑張れたかもしれないのに、それを教えてくれないばかりに反発していたのである。

Nさんは何とか5年間勤め、工務店の仕事の中身を自分なりに知ったが、同じような境遇で働いていた若者の中には途中でやめていった者も多い。

「何で、こんな安い日給でこんなことをやらされるのか」という理不尽さを持ったまま、その仕事の本当の意味を知ることもなく去っていってしまう。

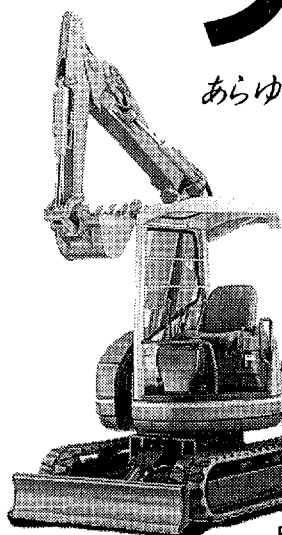
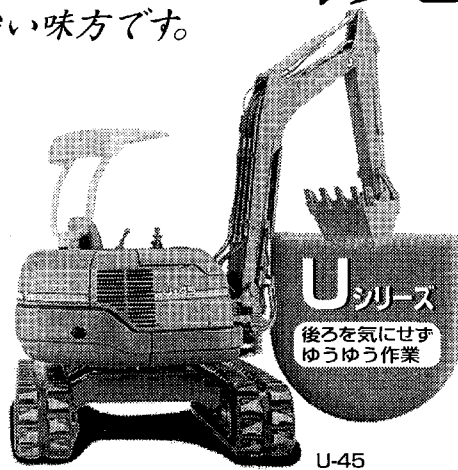
Nさんはいまもそうした若者がたくさんいることを知っている。だからこそ、神戸のゼネコンが倒産して建設業を去っていく若者に何かしてあげたいと考えている。

「ボクらの世代はマニュアル人間などと呼ばれていますが、マニュアルで教育を受けた者に、目で覚えろという指導をしても無理です。他の業種はみんなマニュアルで研修なんかしているわけですから、若いヤツはみんなそっちの方に行ってしまいます。

建設業も時代に合わせた教育の仕方を導入しなければ若いヤツは入ってきません。ゴミ拾いだっていいんです。それがどのような意味を持ち、次の目標に進むステップだということを教えてやれば、若いヤツは一生懸命やります。それを、新入りはゴミ拾いからやれと言われるだけではおもしろくないですよ」。

Nさんはいまの若者と同じフィールドに立っているので、若者のフィーリングと建設業なり工務店業界の古い体質とのギャップがよく見えているようだ。

N住建では、インターネットを活用したネットワークづくりにも着手。ネットワークに参加してもらうことで、情報交流をしていきたいという。N住建がやっている仕事やこれからやりたいことを、インターネットのネットワークを通じてアピールしていく。また、その情報をみた若者が何らの反応を見せてくれるというコミュニケーションを期待しているからだ。

ぜひ、Nさんに新しいスタイルの工務店を確立してもらいたい。

連載㉛ 本物だけが生き残る…というけれど。

中小企業診断士 植村 尚

【前回まで】

金融ビッグバンが発足した。「金融是正措置」の実施が1年延期になり、3月危機は先延ばしされた。でも、5月危機・7月危機などが喋かれている。宮沢元総理はテレビ出演で〝この不況は少なくとも1年は続く〟と解説している。(3／29テレビ朝日)今年は相当数の大型倒産が続くだろう。政府の16兆円不況対策、数兆円規模の減税、いずれも少しはプラスになろうが、明らかに夏の参議院選に向けての小手先対策。バブル崩壊後の不良資産問題が一段落つくまでは、苦しい経営環境が続く。むしろ〝生き残る本物企業〟への篩いは厳しくなる。今こそ腰を据えた方向転換が必要だ。本物の政治家の出現が待たれる。

39．見積もり＝契約

このシリーズ⑤で豊中市の谷岡工務店さんを紹介しました。前回㉚のアンケート調査でも安定した経営を続けておられます。現在販売中の拙著書『生き残る工務店・つぶれる工務店』(井上書院)で、「パート事務員で完全な工事台帳を作成」を紹介したところ、熊本市の吉永茂公認会計士から見学の依頼があり、3／19に紹介を兼ねて同社を訪ねました。

この不況でも安定して経営を続けている同社を再度紹介します。木造軸組在来工法住宅が80%を占めています。

(大阪府の平成9年【暦年】の実績では軸組木造が23.7%)

①お施主の人間性重視、生命・財産を守る住宅の何が高いのか、安いのかの価値がわかる方等、自分がこの建物を手掛けなければ、の気持ちを起こさせる心の触れ合いを受注の絶対条件にしておられることはこのシリーズ⑤で述べました。

② 〝工務店では請けて負けている例が余りにも多い〟が谷岡さんの口癖です。それは「見積もりに原因」があると喝破しておられます。お施主の要望を徹底的に聞く・その要望を実現するとこの見積もりになる・もし予算に合わない場合には〝私が責任を持ちますからこの設備はこのメーカー製品に変更されては〟等と減額していく・お互いに納得出来ればそこで契約・に徹底して時間をかけ、そのために半年かかったの例も少なくありません。

見積もりの度に「実行予算」が組まれます。従って契約時点でその現場の実行予算が決定します。

③見積もりは即受注になります。つまり、そういう施主以外は付き合わない、と言うことです。このあたりは長年の信用に裏打ちされている、と言えるでしょう。

④年間平均100件の見積もりをされます。現地調査・見積もり・契約、と最低3回はお施主を訪問しなければなりません。最低でも300回になります。他に業界の用事等がありますから谷岡さんの忙しさは大変なものです。

⑤万一、見積もり違いがあっても品質を落とすなんて事はあり得ません。

〝増改築や営繕の場合にも、解体しなければ内部が分からない、はおかしい〟ともおっしゃいます。でなければプロとは言えないそうです。

⑥ 〝メーカーベースの仕入れは絶対にしない〟。一見有利に思えるまとめ買いはデッドストックが出勝ちだ、受注が決まった時点で全て発注する。従って在庫はゼロ。と厳しい姿勢を貫いておられます。

⑦ 〝施主も仕入れ・職人も繰り返し〟がモットーです。複数社に競争させる等も聞きますが、当社では1職種1社が成功しています。この実例は各地にあります。

ただし、人間性の合わない職人さんとは取り引きしていないそうです。当社の場合は20年以上の下職がそろっています。

⑧支払いを遅らせると結局は当社の利益率に影響します。期日にはオール現金でキレイな支払いが続いています。手形は出さない・無借金経営が当社の特色です。でもこのためには「約束した日に完全入金」が前提になります。工期厳守・クレーム絶滅が徹底していなければ完全入金は難しいです。当社の厳しい工事管理がうかがえます。

なお、これも多くの工務店さんでも聞きますが、幾ら言っても期日までに請求書を提出しない職人さん等はやはり代替を考える、とのこと。そこには信頼関係の確立が難しい、と言うことでしょうか。〝ウデは良いがどうもルーズで〟の職人さんは過去のものになりつつあります。

⑨毎朝職人さん達とのミーティングが行われています。午前10時までに解決していなければその現場は赤字になる、とのことです。谷岡さんが旅行等で留守の場合にも職人さん達で自主的にミーティングが行われています。

⑩ 〝万一まずい仕事があればそれは社長がした仕事になる〟──まことに当然ですがこの自覚が厳しさにつながっています。

〝今日どこかの現場で人身事故が発生すればその保障で会社はつぶれるかもしれない。現在の安穏な生活も明日はどうなるか分からない、と家内にいつも言い聞かせています〟としみじみと仰っていました。身も心も財産も全てを捧げて事業に打ち込んでおられる工務店稼業の厳しさを改めて教えて頂きました。

前回にも紹介したように多くの工務店さんは血と涙と汗を絞り出している毎日です。この嵐は首を引っ込めておればまた浮かび上がれる、と思っておられたら大間違いです。工務店業界は淘汰の時代の真っ最中と自覚して下さい。上手くやっている、の噂を聞けば辞を低くして教えを乞いましょう。皆で共同研究・事例研究にもっと時間を割いて下さい。目の覚めないお店が余りにも多いことを憂えています。

40．通産省の貸し渋り対策

①小企業等経営改善資金(マル経)融資の拡充・強化(貸付限度額の引き上げ、550万円から1,000万円)

②中小企業信用保険法に基づく指定用件の緩和(信用保証協会の債務保証限度額が倍額に)

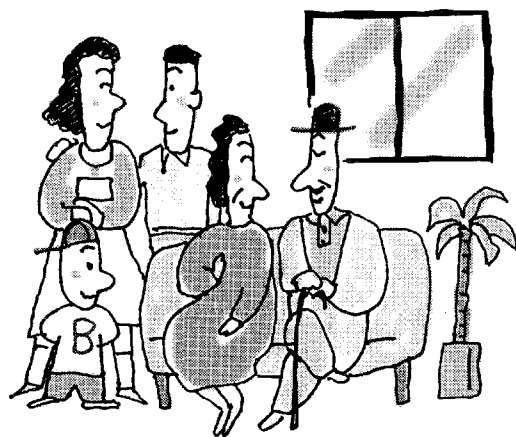
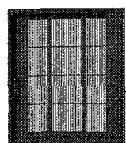
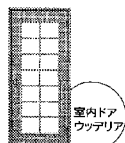
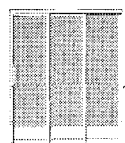
③金融環境変化対応特別貸付の創設 金融機関との取引に著しい変化が生じ、資金繰りに支障をきたす恐れのある場合、一般の貸付限度額とは別枠(中小公庫1億5千万円、国民公庫、環境公庫3千万円)

④経済構造改革特別融資制度の充実・強化(新分野への事業進出を行う中小企業者を対象に追加等)

⑤返済資金融資制度の創設(金融機関の破綻、貸し渋り等により、資金調達に困難をきたしている中堅企業を対象)

申込み方法等、詳細(金利・指定業種及び実施期間等が変わる場合がある)については、直接取扱機関の相談窓口(中小公庫・国民公庫・商工中金・信用保証協会の「特別相談窓口」、各通産局の「中小企業対策相談窓口」等に相談すること。

※『中小企業振興』(中小企業事業団機関紙)に掲載された中小企業庁小規模企業相談室の記事を引用させて頂きました。(同紙3／1号)

地方自治体・商工会・商工会議所等にも担当窓口がありますから、遠慮せずに行って下さい。

PL法関係の相談の現況
――「住宅部品PLセンター危害情報受付概要」から

ＰＬセンターに寄せられた相談件数は、94年９月の設立以来98年３月末日現在で1,659件に達した。その内、ＰＬ法施行後の相談件数は1,163件である。また、97年度の相談累計は309件で、96年度比で３割強減っている。

分類別にみると、身体被害＋財物被害の相談は、81件から106件に増加しているものの、クレーム相談、特に住宅相談が161件から61件に減少、知見相談も104件から61件に減少していることが特徴的である。住宅メーカーの相談体制や紛争処理能力が整備されてきたことを間接的に反映しているものと思われる。なお、今月は、読売新聞掲載記事の関係でホルムアルデヒドに関する相談が多く59件に達した。中でも新築を予定している相談者等からの知見相談の割合が４割を超えたことが特筆される。

相談事例の主な内容

（但し、98／３／１～３／31）

◆身体被害

①92年築の賃貸マンションに、97年８月に入居した28才の男性から電話があった。その内容は、ユニットバスで壁に手をぶつけて穴があき、そのため手にケガをしたのでメーカーに責任を求めたいとのこと。どう対処すべきか（広島市消費者センター）

（回答）ユニットバスの壁はＪＩＳやＢＬ基準でもその強度については規定を設けていますが、手をぶつけたくらいで穴があくことは考えられません。

ケガをされた男性のケガに至るまでの行動を詳細に確認し、通常行動の枠内であったと判断された場合、ユニットバス自体の問題や、バスルームの構造等の問題にメスを入れるべきです。ケガに至るまでの具体的チェック項目としては、時間帯、手をぶつけたのはユニットに入った時点か、身体を洗っている時か、湯舟に入ろうとした時かなど、また、酒を飲んでいたのかなども確認して下さい。床の仕様も影響します。

◆財物被害

①96年５月に設置した電気温水器の逃がし弁が壊れてしまい、水が排水され続けた。そのため水道代が通常より８万円も多く徴収された。水道局の指摘もあって調べてみたら、電気温水器の故障ではないか、となった。メーカーに確認してもらったところ、逃がし弁が壊れていたことが判明した。メーカーは無料で直してくれたが、２年も経たないのに壊れてしまうものなのか、また通常時よりかかった水道代は請求できないものなのか。この間、夜間の水が湯にならないなどおかしいとは感じていたが、これほど多額の水道代が余分にかかるとは予測していなかった。ＰＬ法で責任を追及することは可能か。

（回答）電気温水器の逃がし弁の内、角型（配管内内蔵型）の場合は壊れると水漏れしてもケーシングの底から排水されるようになっている。しかし、水漏れ状態は目視での確認はできないが、メーカーの発行する取扱説明書でそれぞれの機器に見合った確認方法に触れているはずです。もう一度取扱説明書をご確認ください。また、本件がＰＬ法に相当するか否かについてのご質問に関しては、本件は逃がし弁が壊れた場合、自動的に排出されることになっていますので、丸型弁の場合と違って機器から水があふれ出すことはなく、危害をあらかじめ回避する設計をしていると判断されます。要件的には、部品の欠陥に起因して、漏水という拡大損害が発生しておりますが、危害回避の設計上の配慮があり、ＰＬ法に相当する事案とは言えないと判断されます。ただし、部品の欠陥に起因して財産上の損害が発生しているので、民法上の責任追及は可能です。ただ、メーカーの取扱説明書の漏水確認の方法の記載、表示等によっては、過失相殺が適用される可能性もあります。

◆住宅に関するクレーム

①97年３月にマンションを購入したが、住戸が最上階であったためか、ルーフバルコニーの立ち上がりの高さが55cmもある。階下の配管等が納められているため設計上そうなってしまったらしいが、バルコニーに出る度に身体を屈めなければならず、苦労している。これまでも何回か頭をぶつけている。契約時の図面の下に小さく書いてあったことを思い出すが、一言でも説明が欲しかった。クレームの申し出は可能だろうか。

（回答）バルコニーの設計上の問題は、本件が重要事項説明に入るか否かということだろう。契約時の図面がどの程度詳細なものか、説明の有無・程度の確認も必要だが、通常の使用で、使用頻度が高い部位なので、内容的には安全性に関わる問題と言える。６ケ月点検は過ぎたが、１年点検時には、調査項目になくとも申し入れをするべきである。安全性への配慮不足とマンション価格設定はリンクしてはならないと言える。販売業者に対して、本件バルコニー設計は安全性についてどんな配慮を行ったのか、及び本件内容は契約時の説明にも含むべきものだったのではないか、と文書で申し出てください。

◆知見相談

①これから家を建てようと思うが、ホルムアルデヒドを全く使用していない住宅はないのか。ないのであれば室内のホルムアルデヒドに対して注意することは何か？

（回答）現状では、ホルムアルデヒドを全く使用していない住宅はありません。ハウスメーカー等と事前に相談する際に、会社としてホルムアルデヒド等の化学物質に対してどのように取り組んでいるのかを確認して下さい。最近は、健康住宅・化学物質過敏症対応住宅といったうたい文句で販売している業者もあるようですが、何を根拠にして健康住宅なのかをきちんと確認して下さい。

②耐久性を謳っている屋根瓦が、滑りやすく、雪留めをしていなかったため、最近の雪で、落下するのと、残った雪が凍ってそれが落下したら、という相談があったが、知見を求めたい（御殿場市市民生活課）。

（回答）屋根瓦の製品仕様の特性の問題と、屋根に設置する雪留め器具装置の有無は別問題です。前者の件は、耐久性と滑りやすさは別々の特性です。後者は、装置設置の有無程度は、当該地帯の標準設計との比較で論じられる問題です。例えば、当該地帯で標準プランで設置せられるべき装置が、何の相談もなく取り付けられずに起こった損害に対しては、施主は施計者、または施工者の責任を追及することは可能です。また、建築業者等が入居時に施主に手交する「住まいのしおり」等での注意事項を確認しておくことも必要です。

③89年に建てた２×４住宅で、97年12月26日に浴室の漏水に気付いたとの連絡があり、29日に現場確認及び復旧処理をした。原因は浴槽の排水部分のつなぎに使用しているジャバラがはずれて漏水したようだが、いつから起きていたかはわからない。ハウスメーカーに連絡があり、メーカーとして対応しているが、復旧をし、お客様の要望で、防蟻処理をする予定である。お客様より、この件に対して、誠意を見せてほしいと言われているので、相談にのってほしい。

（回答）復旧時の床の状況、木材使用部の損傷度、漏水した水の量などで漏水の時期がある程度推定できるはずです。原因調査に基づいて補修提案を行うことが必要です。また、本件が分譲物件であることを考えると、他住戸での同種事故の発生の可能性についても社内で検討し必要であれば、調査等を行うことも考慮すべきです。原状回復に要した工事期間や修復の範囲、またそれらに起因

（11面へ）

(10面からつづく)

して相談者が蒙った生活上の支障や、余分な出費などが慰謝料算定のための基礎項目になります。基礎項目を整理の上、顧問弁護士等に相談して下さい。また、示談成立に当たっては示談書等を交わすことが必要です。

<幹旋課題>

システムキッチンのシングルレバー混合水栓が破裂

：36号記述

ＰＬセンターの再検討の要請に対応してメーカーでは、旧報告書の見直しを図った上で、破裂原因の考察の掘り下げ及び製造・検査工程図も表記し、新・報告書を作成してきた。しかしながら、破裂原因の一般的推定はできたが特定には至らなかった。

ＰＬセンターでは、報告書の内容及び事故の態様からみて非常に稀に発生するアウスライサーまたは、通常時にはありえない外力が働いたと判断した。ただし、メーカーに対しては今後同一品で同種のクレーム、事故が発生した場合の報告書の提出を求めた。

問い合せ先：（財）ベターリビング
住宅部品ＰＬセンター
ＴＥＬ＝03−5211−0567
http://www.iijnet.or.jp/PLC/

月刊住宅誌

「ニューハウス」

1998年6月号

5月8日　全国主要書店発売

A4判変形　定価／1,000円

<主な内容>

★カラー実例特集／今がチャンス！延床面積50坪以下の住宅

◆テーマ別実施集

・2世帯で暮らす家

・住んでナットク！爽やかな健康住宅

・20代でマイホーム実現

・住まいを楽しむ「クッキング」

◇「3階建・都市型」住宅特集

★本文特集／もっと住みよい間取りをつくるポイント30

★すぐわかる

これで大丈夫「図面の見方・読み方」

☆Ｑ＆Ａ建材・設備／これからの住まいにおすすめの「浴室・洗面・トイレの設備」

◇こだわってリフォーム

「30代・50代・60代・80代のリフォーム実例」

◇高齢者時代の生き方・住まい方

「思いやりのあるバリアフリー住宅を考える」

◇家づくりらくらくマネー講座／「銀行を上手に利用する」の巻

SALON

インテリア・コーディネーター　野口　潤子

青山という街はＡＯＹＡＭＡと書きたい雰囲気がある。

最新のファッションを伝えるデザイナーズブランドの並ぶ通りがあったり、めずらしい小物を揃えたインテリア雑貨の店など、常に最先端の情報を発進している。

街の貌は一様ではない。古いものと新しいものが存在しているほど、空気もふくらみを増す。骨董通りに近い小道の奥に、異色と呼べるおもしろい空間があった。

「ここよ」と言うと、友人は入口の暖簾をくぐった。続いて入ったわたしの表情が、期待どおりに変化したのだろう。どう、いいでしょうと目で聞いてきた。

午後の柔らかい日差しが満ちた室内は、喫茶室というよりも旧家の離れの様相を思わせる。大きく開いた窓、眼下の庭木ののびやかな緑。板張のデッキは、月見台さながらの贅沢なスペースになっていた。

わずかのテーブルと椅子をゆったり置いてある。籐の安楽椅子があるかと思えば、木の枝を並べたエスニックの椅子もある。

運ばれてきた珈琲はあまり見かけない龍の絵柄の茶碗だった。家具やフロアスタンドなど、調度品の醸し出す雰囲気は異国風でありながら、どこかで見たようななつかしささえ湧いてくる。

こどもの頃、鹿の頭部の剥製が壁に飾ってあった。大きな鏡や蓄音機とともに、その部屋の記憶が焼き付いているのだが、するすると想いがつながっていた。

昼間は食事や喫茶の場所として開放しているが、夜は会員制のサロンとして外国の記者クラブのメンバーやジャーナリストたちの交流の場になるという。

サロンのもつ響きが生き生きと息づいている気がした。そして、隣合った小さな空間が美容室であったことを思い出した。

薄暗い室内に、カーテンの赤い日陽しが浮かび上がっている。パーマ用のスタンドが見えた。広々と明るい美容院のイメージとは正反対の、ひっそりと静かな時間を所有する個室なのだった。

隅っこにはブティックもあるが、半畳ほどのスペースしかない。だが、どの洋服も素材の使い方のカッティングの良さが目を引いた。

古めかしい石の階段を上がったこれら階上の店に、洒脱な遊び心を感じた。個性豊かでユニークなオーナーの存在に関心を持ってしまった。一体どんな人たちなのだろう。

Ｖｉｓｉｏｎ　Ｎｅｔｗｏｒｋを掲げる、個人が運営するビルだと知った。旅の途中で立ち寄った不思議な店。夢の中のできごとのような感触。持ち主は、あの時代のあの頃の空気という忘れられない記憶を、青山の地に再現させたのだろうか。

◇企業安全対策探訪

北海道・岡田建設㈱ 安全への試み

——社内に安衛推進室を設置——

木造建築工事に絡む労働災害が多発し、中小建築業界にも、より強力な安全対策を求める声が高まっている。

全建連でも、ことの重大さに執行部に労働安全小委員会を設置をし、災害の撲滅に総合的な取組みをかさねているが、何といってもこの運動の基本は事業主の安全管理への理解と就業者の防災意識。

そこで、全建連の構成企業の中から北海道帯広市の岡田建設株式会社（岡田肇社長）をとりあげ、熱心な、特色のある安全推進活動の実施例として、紹介させていただく。

◆年度はじめに企業防災学習会

＜本社・協力会社の安衛委が運営＞

北海道帯広市の岡田建設（株）と同社協力会で組織する安全衛生推進委員会は、例年、春先の仕事はじめの時期をとらえ安全推進大会を開いている。

◀岡田建設の安全衛生推進大会

今年の大会は、4月4日、関係者約320名が集うなか、帯広市内の寿御苑で開かれた。

大会は、安全推進委員会により主催され、委員長、社長、関係者による講話、研修と、優良現場代理人等労働安全への功績者の表彰を経て、出席者全員による「安全宣言」で終了した。

「厳しい時こそ安全対策を」

〔岡田社長談〕

「業界は厳しさを通りこし、いかに生き残るかの時代になった。経営者は会社を守り、維持することに窮してくるが、このような時期こそ安全対策の推進が必要だ。幸いわが社は関係者が協力しあって防災に対処している。勿論事故のない1年を目指したい。」

全建連月報

4月1日～30日

▲3日　全建連住宅研究開発委員会
合理化システム認定がおりた「ちきゅう住宅ＲＤ」の説明を中心に構造面での開発について協議検討した。

▲10日　建築センター懇談会

▲13日　全木連との懇談会
木材業界の代表である全国木材組合連合会と元請施工者代表である本会が情報交換を行った。

▲17日　建災防大会分科会実行委員会
今年10月に開催される建災防大会の低層住宅分科会の内容について協議した。今回から低層住宅の代表として本会から委員が参画している。

▲17日　全建連東京大会実行委員会
今年開催される第13回全建連大会の第１回実行委員会が行われた。

▲20日　指定教習機関会議（東京）

▲18日　住団連要望活動

▲18日　住団連・環境委員会

▲21日　住団連・広報委員会

▲22日　松谷議員の励ます会

▲23～24日　建設部会研修会
北海道旭川市において高気密住宅の講習と現場見学会を行った。

▲25日　ビルダー部会全体会議
ビルダー部会が地方に出て初めての全体会議を仙台において開催した。部会では、こうした活動を中心に今年の部会活動を広く全建連会員に知っていただき部員増強に資する考えである。

▲27日　住団連・労務安全委員会

▲27日　リフォームセンタ団体連絡会

▲28日　新潟県連代議員総会

▲30日　全建連サービス取締役役
今年度の事業計画、前年度の決算見込み等を審議した。

＜略称紹介＞
木議連＝木造住宅振興議員連盟
住団連＝(社)住宅生産団体連合会
建専協＝建設産業専門団体協議会
住木センター＝(財)日本住宅・木材技術センター
保証機構＝(財)性能保証住宅登録機構
リフォームセンター＝(財)日本住宅リフォームセンター
省エネ＝(財)住宅・建築省エネルギー機構
建災防＝建設業労働災害防止協会